

## 【2023年10月20日開催】

## 2023年8月期 決算説明会 質疑応答（要旨）

- Q01. 古いコンテンツの新規リリース本数を半数以下に減らすとのことだが、コンテンツがヒットする確率が現時点と変わらない場合、収益の減少に直結するのではないか。その場合に、減少を補うための施策はなにか。
- A01. 新規コンテンツのリリース本数については5年ほど様々なシミュレーションをおこなってきた。新規コンテンツの制作においては制作費に無駄が生じている点もあったため、人気のある占い師のみ制作する方針とした。一方、コンテンツ本数を減らす代わりに、いかに運用を強化するか、人気コンテンツをどうリニューアルしていくかが重要。今期は前期比で売上が増加する見込みでいる。
- Q02. 直近における OneRoof およびゴルフ SNS のユーザー数を教えて欲しい。
- A02. 2023年8月期においては、OneRoof はプロモーションを行わずシステム改修に注力していたため、ユーザー数はほぼない。説明内容にあったとおり、10月8日から開始したニッポン放送とのポッドキャスト配信を機に、プロモーションを徐々に行い、ユーザーを獲得していく考え。  
CarryGo! に関しては、8月からプロモーションを開始し、現在、ユーザー登録数が600名、キャスト登録数が40名となっている。こちらも初期段階ということで、あまり大きな費用はかけず、マッチング率の向上を重視し、そのためのUX開発に注力している。既存ユーザーからのフィードバックをもとに整備を進め、マッチング率が向上してきたタイミングで広告費をかけていく。
- Q03. 新規事業に挑戦しては1～2年ほどで撤退になるということが続いているが、ヘルスケア事業については、どのくらいの年数での収益化を見込んでいるのか。また撤退に関する判断基準について教えて欲しい。
- A03. これまで確かに様々な新規事業を行ってきており、都度、監査法人との協議の結果、撤退してきた。しかし、今回いわゆる「占いの会社」から「女性支援の会社」に変容するにあたり、時間をかけて検討し、調査コストもかけてきた。その上で決定した進出ということもあり、ヘルスケア関連事業に関しては撤退ということ、現状考えていない。

- Q04. EC サイトの現時点の売上について教えて欲しい。
- A04. EC については、サイトをオープンしてから間もなく、まだまだ毎月 30～50 万円程の微々たる売上。しかし、EC についても徐々に拡大していく予定であり、EC で突如として大きな収益を上げることが期待しているわけではない。この点についてはご理解いただきたい。
- Q05. 中間期に開催された説明会において、韓国コスメ EC は K-pop アイドルとのコラボレーションも考えているとの話があったが、現状、すでにプロモーション契約等を結んでいるのか。
- A05. 契約については、当社が直接締結するわけではなく、コリエルの本国運営会社が、各芸能関係の事務所と交渉し、契約する。当社は、当該契約に基づきノベルティ等を日本向けに預かることになる。現状について先方に確認しているが、現時点において何かしらの契約を締結したという話は聞いていない。

※ 回答に出てきた企業名等については、敬称を省略させていただいております。

以上